

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich

Ausgabe 87



MARY

ABDELAZIZ-DITZOW

Wie **Journalismus** unsere Sicht auf die Welt formt

MARTIN LIMBECK

Vier **Netzwerk-Mythen**, die Unternehmer immer wieder ausbremsen

DR. DAVID BAUSCH

Zeitenwende im Büro!
Wem die **Zukunft** wirklich gehört

PROF. DR. JÖRG KUPJETZ

Next Level

CHRISTIAN FUCHS

Wenn **Mitarbeiter** innerlich gehen

Martin Ryf über das »Paradies des Unternehmertums«

Empfehlungsmarketing:

Wo Visionen zählen – nicht die Vergangenheit

»Ich sage dir:
Wenn du wirklich ein
starkes Netzwerk aufbauen
willst, brauchst du in erster
Linie das richtige
Mindset.«
– Martin Limbeck

Wer keinen kennt, kann keinen anrufen:

Vier Netzwerk-Mythen, die Unternehmer immer wieder ausbremsen

EIN GASTBEITRAG VON MARTIN LIMBECK

Netzwerken gehört zu den großen Buzzwords im Business, egal in welcher Branche. Jeder weiß, dass es wichtig ist – und trotzdem machen es die meisten komplett falsch. Ich erlebe das ständig: Unternehmer rennen von Event zu Event, sammeln Visitenkarten wie Panini-Bilder oder Pokémon-Karten und wundern sich danach, warum trotzdem keine Geschäfte entstehen. Der Grund dafür ist simpel: Sie glauben an Netzwerk-Mythen. Und haben sich daraus Glaubenssätze gebaut, die mit echtem Businesserfolg ungefähr so viel zu tun haben wie ein Glückskek mit einer Unternehmensstrategie. Ich sage dir: Wenn du wirklich ein starkes Netzwerk aufbauen willst, brauchst du in erster Linie das richtige Mindset. Zeit also, mit ein paar dieser Mythen aufzuräumen.

Mythos Nummer 1: Zum Netzwerken gehst du auf Netzwerktreffen

130 Menschen in einem Raum, Fingerfood auf dem Tisch, ein Glas Wein in der Hand – und überall Gespräche. Klingt nach einem Networking-Paradies? Das habe ich früher auch gedacht. Heute meide ich solche Events, so gut es nur geht. Meiner Erfahrung nach sind die meisten Veranstaltungen, die vollmundig als »Netzwerktreffen« beworben werden, eher sowas wie eine Selbsthilfegruppe der anonymen Kundensuchenden. Jeder sucht, doch kaum einer hat selbst wirklich etwas zu bieten. Die wirklich erfolgreichen Unternehmer triffst du dort selten. Größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass du ein paar Erkältungsviren und Kopfschmerzen von schlechtem Wein mitnimmst.

Bitte nicht falsch verstehen: Netzwerken ist wichtig. Doch das Setting dafür ist entscheidend. Wenn du gezielt Kontakte aufbauen willst, gehst du nicht auf solche Netzwerktreffen. Sondern auf

Veranstaltungen, die für deine Branche relevant sind: Fachmessen, Branchenveranstaltungen, spezialisierte Events. Dort treffen sich wirklich Anbieter und Entscheider. Dort geht es um Inhalte. Und dort entstehen Gespräche mit Substanz.

Auf einem regionalen Netzwerktreffen triffst du vielleicht den Inhaber einer semi-gut laufenden Werbeagentur, eine Therapeutin oder einen Osteopathen. Bestimmt nette Menschen, doch darum geht es nicht. Wenn du Werkzeugmaschinen verkauft oder komplexe B2B-Dienstleistungen anbietest, ist die Wahrscheinlichkeit für ein echtes Business-Match dort verschwindend gering. Gutes Netzwerken ist kein Zufall, sondern Strategie.

Mythos Nummer 2: Netzwerken ist nur etwas für Extrovertierte

Auch der nächste Denkfehler hält erstaunlich viele Menschen davon ab, überhaupt anzufangen. Ich habe auch immer wieder Unternehmer in meinen Coachings, die von sich sagen: »Ich bin zu introvertiert fürs Netzwerken.« Dabei ist das Unsinn. Introvertiert zu sein bedeutet nicht, dass du keine Menschen treffen und mit ihnen ins Gespräch kommen kannst. Es bedeutet lediglich, dass du deine Energie eher aus dem Inneren schöpfst als aus dem Außen.

Viele Introvertierte haben sogar einen entscheidenden Vorteil: Sie denken tiefer. Sie hören genauer zu. Und sie führen Gespräche, die wirklich Substanz haben. Während andere Small Talk auf Autopilot laufen lassen, stellen sie Fragen, die hängen bleiben. Genau das macht sie interessant.

Die Wahrheit ist: Beim Netzwerken gewinnt nicht der Lauteste im Raum. Sondern derjenige, der etwas zu sagen hat. Wenn du introvertiert bist, dann nutze diese Stärke. Teile deine Gedanken. Sprich über deine Perspektive! Du wirst überrascht sein, wie viele Türen sich dadurch öffnen.

Mythos Nummer 3: Ich muss möglichst viele Kontakte sammeln

Ich gebe zu: Früher bin ich selbst in diese Falle getappt. Ich bin auf Veranstaltungen gegangen, beispielsweise Messen, und habe Visitenkarten verteilt wie Konfetti. Jedem, der mehr als drei Sätze mit mir gewechselt hat, habe ich eine in die Hand gedrückt. Warum? Weil ich den Glaubenssatz hatte: »Masse macht Masse«. Heute weiß ich: Bei der Akquise ist das eine gute Taktik, wenn du in der richtigen Zielgruppe fischst. Beim Netzwerken ist es eher kompletter Blödsinn. Denn viele Kontakte machen nicht automatisch ein gutes ▶

»Wer keinen kennt,
kann keinen anrufen«
von **Martin Limbeck**

432 Seiten

Erscheint: April 2026

Next Level Verlag

ISBN: 978-3-689-36149-5





»Wenn du verstehst, was sie tun. Was sie brauchen.
Und wo ihr euch gegenseitig unterstützen könnt.
Geschäft entsteht aus Beziehung
– nicht aus Visitenkarten!«
– **Martin Limbeck**

Netzwerk. Erst Tiefe bringt Wirkung – und dafür brauchst du Zeit und Fokus. Wenn du auf einer Veranstaltung mit zwanzig Menschen oberflächlich sprichst, wirst du dich später kaum an sie erinnern. Und sie sich wahrscheinlich auch nicht an dich.

Ganz anders sieht es aus, wenn du mit drei oder vier Menschen wirklich ins Gespräch gehst. Wenn du verstehst, was sie tun. Was sie brauchen. Und wo ihr euch gegenseitig unterstützen könnt. Geschäft entsteht aus Beziehung – nicht aus Visitenkarten!

Mythos Nummer 4: Ich muss erst perfekt vorbereitet sein

Ein weiterer Klassiker: Unternehmer, die warten. Auf die perfekte Präsentation. Die perfekte Positionierung. Die perfekte Expertise. Und während sie noch am Feilen sind, ist der Markt längst weitergezogen. Perfektion ist oft nur eine elegante Ausrede für Angst. Auch das erlebe ich regelmäßig in meinen Coachings. Da sind Unternehmer mit echt tollen Produkten und Dienstleistungen dabei – und

sie tun sich unglaublich schwer, auf den Punkt zu bringen, was sie da machen. In meinem Jahrescoaching habe ich es daher zum festen Programmpunkt gemacht, dass jeder der elf Teilnehmer seinen Elevator-Pitch ausarbeitet und ihn überzeugend den anderen präsentiert.

Keine Frage, natürlich solltest du gut sein in dem, was du tust. Qualität ist keine Option, sondern Pflicht. Doch du musst kein Weltmeister sein, um loszulegen. Ich sage immer: Lieber mit 70 Prozent gestartet als auf 100 Prozent gewartet. Denn Erfahrung entsteht nicht im Grübeln. Erfahrung entsteht im Tun. Viele hochkompetente Menschen unterschätzen sich selbst massiv. Sie glauben, sie seien noch nicht bereit – während gleichzeitig halb so gute Anbieter den Markt dominieren, weil sie einfach sichtbarer sind.

Wenn du Menschen helfen kannst, dann geh raus. Zeig dich. Sprich darüber. Der Markt entscheidet ohnehin schnell genug, ob dein Angebot funktioniert.

Netzwerken beginnt im Kopf

Die größte Hürde beim Netzwerken ist selten der Zugang zu Menschen. Die größte Hürde sitzt zwischen den Ohren. Wer glaubt, er müsse auf jedes Event gehen, möglichst viele Kontakte sammeln oder erst perfekt sein, bevor er sichtbar wird, blockiert sich selbst. Erfolgreiches Netzwerken folgt jedoch anderen Prinzipien: Strategie statt Zufall. Tiefe statt Masse. Mut statt Perfektion. Wenn du das verinnerlicht hast und entsprechend handelst, verändert sich dein Netzwerk automatisch. Und genau dann passiert das, was sich viele Unternehmer vom Networking erhoffen – doch nur wenige wirklich erleben: Die richtigen Menschen tauchen auf. Zur richtigen Zeit. Für echtes Geschäft. ♦

Der Autor



Martin Limbeck ist Inhaber der Gipfstürmer Mentoring GmbH, Mehrfachunternehmer, Experte für Sales und Sales Leadership sowie fünffacher Bestsellerautor.